

平成 23 年度第 2 回鎌倉市農業振興協議会 (H23.11.14)

【前々回 (H22. 11. 8) ・ 前回 (H23. 7. 8) の協議会での担い手育成・直売所についての意見】

## 【担い手育成】

- ・新規の就農者のために相談窓口、就農の基準、資金や土地の提供、受入れ体制を考えてほしい。
- ・専門機関での相談で就農に対する考え方の確認が必要であることが担い手育成の入り口ではないか。その入り口をとおり、就農となったら、鎌倉としての基準、資金や土地のこと、受け入れ体制などへ繋がっていくのではないか。
- ・後継者の育成のポイントは、所得である。
- ・生産者の農業経営への労働力の取り入れなどの検討が必要である。
- ・農業経営を考えることが、後継者養成の鍵。
- ・神奈川県では、かながわ農業アカデミーで就農相談から就農へのワンストップサービスを行っている。市での対応に限界があるところを専門知識でもって対応するので、有効に活用してほしい。

## 【直売所】

### <データに関すること>

- ・鎌倉ブランド登録農家が今どの位いるのか。どのような状況か。(出荷、後継者の有無)
- ・新たに直売所を建てるなら、市内の生産量がどの位あるのかを科学的に把握しておかないといけない。例えば、加工にどの位使ったのか、直売所へどの位出したのか、新たに直売所を考えるには、そういうデータが必要になってくるのではないか。建物を建てたが、品物が無いのでは始まらない。
- ・収穫量は把握できるのではないかと思う。収入の把握は難しい。栽培面積であれば出せると思う。
- ・収穫量の調査は難しいが、月 1 回であれば、2 年から 3 年かけて、調査することはできる。
- ・後継者を育てるためにも、今、自分達がどのような状況なのか、生産者、農業経営者として、持つべき情報ではないか。

### <消費者・市民の声>

- ・なるべくたくさんの方に直売所を造っていただければ、子育て中の方やお年寄りの方が喜ぶと思う。
- ・直売と言うのは、採りたて、新鮮で、安いというイメージがあるかも知れない。
- ・毎日でなくても、直売所の開いている曜日がわかれば、興味のある方はちょっと行ってみたいと思います。

### <生産者>

- ・直売所へ出荷するとしたら、今の出荷先への配分を検討することになる。
- ・軒先での直売など PR することは難しい。農家としても、収穫状況によっては、出せないときもある。継続して、いつも、販売できればいいのだが。そこが問題点だと思う。
- ・自分達の生産の状況を確認しなければならない。
- ・直売所をもう 1 つ新たに造ることを検討すべきであるという意見があった。
- ・JA さがみが、藤沢市の亀井野に直売所の「わいわい市場」を開設した。